Comisión Investigadora sobre el financiamiento de las campañas electorales, desde el año 1999 hasta el año 2015, inclusive, y su vinculación con determinadas empresas y otras que expresamente designe, de sus directores y accionistas y las tarifas de publicidad de los medios de comunicación aplicadas a los diferentes partidos políticos
Carpeta Nº 1834 de 2017

Versión Taquigráfica N° 1134 de 2017

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 7 de agosto de 2017

(Sin corregir)

PRESIDE:	Señor Representante Alejo Umpiérrez.
MIEMBROS:	Señores Representantes Alfredo Asti, Gabriela Barreiro, Graciela Bianchi, Sonia Cayetano, Oscar De los Santos, Guillermo Facello, Oscar Groba, Jorge Meroni, Eduardo José Rubio y Heriberto Sosa.
CONCURRE:	Señor Representante Adrián Peña.
INVITADOS:	Presidente de la Administración Nacional de Usinas y Trasmisiones Eléctricas, ingeniero Gonzalo Casaravilla y su asesor señor Marcelo Brazelli.
SECRETARIA:	Señora Doris Muñiz.
PROSECRETARIO:	Señor Manuel Nande.

SEÑOR PRESIDENTE (Alejo Umpiérrez).- Habiendo número, está abierta la reunión.

——Damos la bienvenida al presidente de UTE, ingeniero Gonzalo Casaravilla y al asesor, señor Marcelo Barzelli.

Obviamente ya habrán recibido la copia de la denuncia que se les envió a través de secretaría con motivo de su comparecencia.

(Interrupciones)

——Por lo menos, eso es lo que hemos hecho con todos los invitados.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- En verdad ahora se me pone en dudas; por lo menos no la leí. Si la recibimos y no la leí es omisión mía, pero debo decir que no tengo nada.

SEÑOR PRESIDENTE.- Efectivamente la copia de la denuncia fue enviada por secretaría, porque es lo que hemos hecho como práctica con todos los invitados. Luego se lo ratificaremos con la fecha de envío correspondiente.

Como esta es una comisión investigadora por presuntas injerencias o vinculaciones en el financiamiento de sectores políticos de algunas empresas -eventualmente vinculadas a algún tipo de resoluciones estatales-, solicitada por el diputado Adrián Peña, le daremos la palabra al señor representante, en su calidad de miembro denunciante, a los efectos de que pueda plantear las preguntas correspondientes a los visitantes.

SEÑOR GROBA (Óscar).- ¿Me permite una aclaración?

A raíz de que no hay seguridad de que los invitados hayan recibido la información correspondiente -o quizás se ha traspapelado-, supongo que el trámite será que respondan aquellas preguntas sobre las cuales tengan conocimiento; seguramente, otras quedarán para una instancia posterior.

SEÑOR PRESIDENTE.- Es correcta su precisión, señor diputado Groba. Estábamos corroborando con la secretaría que, con fecha 17 de julio, se envió la comunicación con los links correspondientes. Ahora, si no la leyeron y el señor presidente no tiene posibilidad de responder algunas preguntas, intentaremos fijar una nueva comparecencia a los efectos de que pueda estar informado sobre todos y cada uno de los extremos, sin perjuicio de lo cual, responderá de acuerdo a su conocimiento de causa y, eventualmente, se podrá ampliar información sobre algún ítem en forma escrita.

SEÑOR PEÑA (Adrián).- Saludamos a los compañeros de la Comisión y en especial damos la bienvenida a la delegación de UTE: al presidente y al asesor.

Como explicó el presidente, estamos analizando cinco empresas que oportunamente fueron denunciadas en el marco de esta investigadora y, de acuerdo a la forma de trabajo que decidió el Cuerpo, se determinó ir abordando empresa por empresa. La primera que estamos analizando es Fripur; hago esta aclaración en la medida en que si no han recibido la información, no tendrán conocimiento de ello.

El motivo de la invitación para que ustedes concurrieran a esta Comisión tiene que ver con dos cosas: en primer lugar, que UTE aparece entre los acreedores de Fripur y, en segundo término, la relación que tiene la empresa Fripur con Kentilux S.A.. Esta es una empresa que tiene una relación directa con UTE por la cuestión de los parques eólicos y demás.

Aquí se ha dado mucha información, por ejemplo a través de medios de prensa; entonces, la idea es ir aclarando algunos de esos puntos, yendo directamente a la fuente, que son ustedes.

Yo elaboré una serie de preguntas para arrancar, que voy a pasar a entregarles, así que no es necesario que las anoten. Las preguntas son las siguientes:

1) Cuál fue la deuda presentada por UTE en el concordato de Fripur?

2) En qué períodos Fripur S.A. mantuvo deuda vencida con UTE?

3) Cuál fue la evolución de esta deuda en el tiempo?

4) Qué tipo de tarifa se aplicaba a la empresa Fripur S.A.?

5) ¿Tuvo en algún momento una bonificación o tarifa especial?

6) ¿UTE realizó acciones administrativas o judiciales por el cobro de la deuda de Fripur?

7) Si la respuesta es afirmativa, ¿qué acciones se realizaron y cuáles fueron los resultados obtenidos?

8) ¿Cuál es el procedimiento normal que sigue UTE para hacer efectivo el cobro de las deudas vencidas por no pago de tarifas?

9) ¿Cuáles fueron las acciones y los resultados de la gestión de cobro por la vinculación existente entre ambas empresas del grupo?

10) Resuma las condiciones del contrato con Kentilux S.A.: inversión total, producción anual de energía, precio, momento de realización, etcétera.

11) Las condiciones de este contrato, ¿eran iguales a las de otros contratos?

12) ¿En qué marco fue adjudicado el contrato a Kentilux S.A.?"

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Creo que en grandes términos voy a poder contestar la mayoría de las preguntas, si no se me piden dos lugares después de la coma.

Muchas gracias por darnos la oportunidad de esclarecer todo lo que corresponda a UTE: vamos a hacer el mayor esfuerzo en ese sentido. Puedo contestar algunas de las preguntas en este momento; para otras, voy a tener que ofrecerles enviarles un informe y, si no es suficientemente claro, compareceremos nuevamente, tantas veces como sea necesario.

Con respecto a la primera pregunta, relativa a cuál es la deuda presentada por UTE en el concordato con Fripur, en términos aproximados, son $ 40.000.000. Ese es el adeudo final en que quedó la situación con Fripur.

En cuanto a las preguntas 2, 3 y 4 -en qué período Fripur mantuvo deuda vencida con UTE; cuál es la evolución de esta deuda en el tiempo y qué tipo de tarifa se aplicaba a la empresa Fripur: respecto a esta última, estoy casi seguro de que es una tarifa de gran consumidor-, permítaseme hacerles llegar un informe completo, esquemático y si, como dije, queda alguna duda, la podremos aclarar. Sí puedo decir, por lo que recuerdo en este momento, que la situación de Fripur fue la de un cliente regular durante muchísimos años. Diría que en los últimos meses, previo a su cierre, es cuando empezó a tener incumplimiento, que se fue gestionando, como ocurre normalmente, hasta llegar a la situación por todos conocida.

Entrando a las preguntas 6 y 7 -que relaciono con la 9-, en cuanto a si UTE realizó acciones administrativas o judiciales por el cobro de la deuda de Fripur, efectivamente, cuando se llega a una situación como la que aquí estamos analizando, se hace todo lo que es la comparecencia, el concurso, presentando todos los créditos y, vaya si habrá sido un trabajo intenso. Tuvimos todo lo que es la situación posconcursal, que fue motivo de varias resoluciones de directorio, porque había mercadería en las cámaras y por el solo acto de que UTE cortara el suministro eléctrico, habría un perjuicio mayor. Eso fue gestionado con la gente que estaba llevando adelante el concurso; nunca se termina saliendo bien parado de esas situaciones. Entonces, hubo un resarcimiento de los créditos posconcursales: eso se obtuvo, pero durante esa negociación eso no se logró con el resto de los acreedores que también tenían intereses legítimos en tratar de preservar todo lo posible, a los efectos del posterior cobro. Eso no fue posible porque nadie sabía muy bien cómo iba a terminar el concurso y eso es lo que normalmente nos pasa.

Debo decir que UTE, como empresa que presta el servicio eléctrico, normalmente es la última que se entera, porque lo último que se deja de hacer es pagar la energía eléctrica. Entonces, cuando nosotros llegamos, ya no tenemos nada para embargar, nada para pedir como prenda: esa es una situación que conocemos y que siempre ha sido así. Cuando nosotros llegamos, el partido ya está jugado y ahí tenemos una serie de instrumentos -no siempre es el mismo- para tratar el recupero de deuda.

Contestando concretamente, se hizo lo que es normal: se presentaron los créditos al concurso y después se procedió a una negociación con el que llevaba adelante el concurso, a los efectos de que por lo menos fuera resarcida la energía que se seguía gastando en el posconcurso. Eso sí se pudo conseguir, pero no se pudo recuperar algo de los $ 40.000.000 asociados a esta situación.

Por lo tanto, en cuanto a la pregunta 7, hicimos cosas y los resultados fueron buenos en la parte posconcursal, en la situación previa de los $ 40.000.000, todavía estamos en la situación del concurso y hay algunas cosas que vamos a referir.

Creo que ya he venido contestando la pregunta 8 en cuanto a cuál es el procedimiento normal: no tenemos un solo procedimiento. Cuando una empresa empieza a presentar problemas, comienza a plantear formas de pago que pueden ser con cheques diferidos, con prendas, con garantías bancarias. Hay un montón de instrumentos y UTE utiliza absolutamente todos, desde el punto de vista comercial, para tratar de tener las mayores garantías. En este servicio, por las cosas que yo decía -por ejemplo cuando hay alimentos perecederos, vida de animales, cultivos, etcétera-, hay que intentar gestionar los cortes de energía; las situaciones de deuda y los cortes de energía se gestionan. Tenemos una cartera de 1.400.000 clientes y eso es parte importante de la gestión del día a día de la gerencia comercial y muchas veces de la gerencia letrada, que es la que interviene cuando llegamos a presentar un apercibimiento, cuando iniciamos trámites judiciales o acciones ejecutivas porque, como yo les decía, si bien con una factura vencida podemos cortar el servicio eléctrico, esto es más complejo -porque hay una ley que lo impide- cuando se debe cortar el servicio respecto a adeudos anteriores. Con adeudos anteriores no se puede cortar el servicio; hay que iniciar acciones ejecutivas y en definitiva es el juez el que termina de dirimir cómo sigue el trámite. No podemos cortar el servicio. Si entramos en una situación de refinanciamiento y ese refinanciamiento no se verifica, no se cumple con el convenio de pago, pero se mantiene al día con el consumo corriente, no podemos cortar el servicio. Con este panorama les puedo mostrar que no hay una única receta; usamos todos los instrumentos comerciales y legales a disposición. Para una pregunta con mayor detalle, puedo venir en otra instancia con el equipo comercial y el equipo de letrada.

En el caso de Fripur, efectivamente se llegó a una situación final en la que había una serie de dificultades. Se hicieron algunos financiamientos parciales pero muy rápidamente esto desencadenó en el concurso y llegamos a la situación que todos sabemos. No siempre tenemos una oportunidad como la que vislumbramos en este caso, que hace referencia al grupo económico, al grupo de empresas. Asociado a ese contrato de Kentilux S.A. a que hace referencia la pregunta número 10-, del que tenemos indicios que hay un conjunto económico atrás, el 15 de setiembre de 2016 UTE, por resolución 162149, resolvió presentar una demanda judicial. El equipo jurídico consideró que lo que correspondía era presentar la demanda judicial en el Juzgado de Concursos, en donde se estaba llevando adelante el concurso en aquel momento y se sigue llevando adelante hoy en día. El 16 de setiembre de 2016 UTE presentó una demanda en el Juzgado de Concursos de primer turno. El 21 de setiembre de 2016 presentó una ampliación a la demanda para aportar más elementos al juzgado a los efectos de intentar resarcirnos al conglomerado, pero en particular a UTE, del adeudo. El 28 de noviembre de 2016 el tribunal, sin entrar al tema de fondo, por un tema de forma nos dio un fallo adverso. El 20 de diciembre de 2016 UTE apeló el fallo al Tribunal de lo Contencioso Administrativo. El 9 de febrero de 2017, presentó un recurso de queja asociado a lo que había resuelto el juzgado en su momento. Finalmente, el 29 de marzo de 2017, el Juzgado de Concursos rechazó el recurso de quejas, nuevamente sin entrar al tema de fondo. A los efectos de ilustrar a la Comisión, voy a referirme a la constancia de actas que dejara en el directorio que consideró el rechazo de la queja por parte del juzgado. Creo que esto esclarece la postura de UTE y por qué fue al concurso y presentó la denuncia de la eventual presencia de un grupo económico. En ese sentido decíamos que la sentencia por la cual el juzgado letrado de concursos de primer turno no hizo lugar a la demanda que UTE promoviera solicitando la declaración de conjunto económico y condena solidaria de las firmas Fripur y Kentilux S.A. por supuesto que será cumplida conforme a derecho. Que no obstante, dicha sentencia no es compartida en sus fundamentos, como resulta en los informes elevados por la línea jurídica. En efecto, sin entrar al análisis del fondo del asunto, el fallo del tribunal se fundamenta en que conforme a la normativa aplicable ha precluido la oportunidad procesal para deducir el incidente solicitado. El tribunal dice que UTE no impugnó el inventario oportunamente y guardó silencio cuando se convocó a los interesados al incidente de calificación. Dice el tribunal que esta sería una vía oblicua de introducir cambios en el mismo. UTE, por el contrario, entendió que el accionamiento promovido no estaba sujeto a términos de caducidad dado que la ley en que se fundó el artículo 189 de la Ley Nº 16.060 no establece plazo para deducir al mismo. Y por otra parte, mediante el precitado accionamiento, se procuraba beneficiar a la masa de acreedores -a toda la masa de acreedores- y no a UTE, y no se buscaba perjudicarla. UTE no guardó silencio, aportó la información en el momento en que responsablemente resultaba oportuno. Esta es la posición que seguimos creyendo compatible no solo jurídicamente, sino en forma equitativa. Teníamos elementos para poder ayudar a toda la masa concursal. Fuimos al juzgado y los presentamos. Por tanto, propongo al directorio agregar a la parte resolutiva de la resolución asociada los siguientes numerales que surgen a propuesta de la gerencia de asesoría jurídica luego de mantener con la

misma intercambios de ideas sobre el futuro proceder. Lo que agregamos en la resolución es un primer punto que dispone que se promueve juicio ordinario ante la sede civil competente a efectos de intentar el resarcimiento de los créditos de UTE y un segundo punto que requiere a la asesoría técnico jurídica que eleve propuestas a efectos de requerir mediante iniciativa del Poder Ejecutivo un texto legal que defina el conjunto económico aplicable para los casos como el presente. Esto último quiere decir que en realidad, el tema del grupo económico solo desde el punto de vista tributario tiene una legislación meridianamente clara. Entendemos, y así lo entendió la jurídica de UTE, que en este caso el conjunto económico estaba presente. Tenemos todos los elementos para mostrar dónde se firmaban los contratos, quién los firmaba, quiénes estaban del otro lado, y siempre eran los mismos, inclusive en las direcciones jurídicas o legales que aparecían en unos y otros.

Todo eso es lo que intentamos hacer. Lamentablemente, no pudimos convencer al juzgado de que no estábamos tratando de poner más elementos para cobrar más plata, sino que era al revés: estábamos poniendo elementos para que todos pudiéramos resarcirnos del perjuicio ocasionado. Esto todavía no terminó, porque si bien el 29 de marzo recibimos el fallo del tribunal, el 1º de junio, por resolución 171160, el directorio resuelve lo que recién comentaba: iniciar acciones civiles, que es algo que nos recomienda el Tribunal de Concursos. Aquí se lograría solamente un resarcimiento de UTE, pero de cualquier forma es lo que corresponde y lo que hicimos. Esta es una de las tantas cosas que se hacen cuando tenemos que resarcirnos de una deuda. Se hacen todas las demandas que se puedan hacer en el campo civil.

El 9 de junio presentamos la demanda judicial. El 2 de agosto había una instancia previa, que hoy en día es la conciliación. La otra parte pidió pasar esa conciliación para el 17 de agosto, por tanto no tengo mucho más que informar. Hubiese querido traer lo que pasó en la conciliación, pero eso fue trasladado de fecha.

Con esto contesto qué acciones hemos llevado adelante y su estado de situación. Estamos a la espera de las actuaciones judiciales. En lo que refiere a las preguntas 10, 11 y 12, vale decir que Kentilux S.A. fue una de las adjudicatarias de un proceso competitivo llevado adelante ya no en la administración anterior, sino en la anterior de la anterior. Aquí tengo delante la resolución 09- 988 de 20 de agosto de 2009 que adjudica, luego de un proceso competitivo, la licitación pública P37637 a la firma Kentilux S.A., a Aguiá Maderas Uruguay S.A., a la empresa Fortuny Renovables Uruguay S.A., la empresa Luz de Mar S.A. e Innovent S.A.. Todo eso fue una adjudicación por contratos de compra de energía a diez años. En el caso de Kentilux S.A., era por 10 megavatios de potencia instalada. Si nos referimos a lo que figura en la resolución, en el caso de Kentilux S.A. estamos hablando de una adjudicación -no sé si este número que les voy a decir brinda mucha información, porque es un número total en pesos en términos corrientes de un contrato de diez años- por $ 1.583.000.000. Eso fue en aquel momento. El 13 de agosto de 2010, cuando yo ya estaba en el directorio de UTE, por resolución 101053 y en el marco de un decreto del Poder Ejecutivo que daba su beneplácito a la UTE -ahí hay un tema de cómo se trasladan a las tarifas los números-, se otorgan ampliaciones a casi todos los contratos de eólica que en ese momento estaban adjudicados. Básicamente la resolución le otorga a Kentilux S.A. a Luz de Mar S.A. y a Fortuny S.A. una ampliación al 100% de su contrato. Vale decir, Kentilux tuvo la oportunidad de ampliar su contrato a 20 megavatios. Al final del día, no instaló los 10 megavatios adicionales, sino que se quedó en 18,5 megavatios, si mal no recuerdo. Por tanto, la situación de Kentilux es que tiene un contrato por esos 18,5 megavatios. Los contratos de Luz de Mar S.A. y Fortuny S.A. también fueron ampliados y son parte de los megavatios que están instalados hoy en Uruguay en el marco de la transformación de su matriz eléctrica.

Creo que he dado toda la información de que dispongo sobre las preguntas realizadas. Tengo claro que lo relativo a la evolución de Fripur en los últimos tiempos -puedo revisar desde el principio, pero creo que no hubo nada- está en un expediente, de manera que me resulta fácil hacerles llegar esa información.

SEÑOR PEÑA (Adrián).- Agradezco la disposición del presidente de UTE a colaborar con esta Comisión.

Me gustaría conocer cómo ha funcionado la adjudicación -me disculpo por mi ignorancia al respecto-, cómo son los negocios y cuál fue la inversión que Kentilux desarrolló. También quisiera saber si todo es a diez años o si el plazo ha cambiado. Me gustaría tener más claro en qué tiempo se hacen estas inversiones y si para lograr esa duplicación tuvieron que realizar nuevas inversiones o suponía comprar más a lo ya instalado.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Puedo hacer referencias genéricas de cómo entiendo se puede llevar adelante la instalación de un parque eólico, los tiempos involucrados y su ampliación, pero no tengo información de cómo Kentilux procesó ese tipo de negociaciones.

Tengo claras las fechas de las adjudicaciones. Puedo traer más información respecto a cuál fue la fecha en que el primer parque eólico comenzó a operar. También puedo informarles -no tengo esa información acá- cuándo entró en operación la ampliación del parque eólico para que ustedes identifiquen en qué momentos pasó algo. UTE tiene la información objetiva, pero no conocemos cómo la empresa adquirió los aerogeneradores. Eso es propio del inversor; por tanto, no podemos abundar en detalles al respecto.

También puedo brindarles información en cuanto a lo que ha sido la entrega de energía, o sea, el resultado del contrato de compra de energía, en qué momento se empezó a entregar energía, cuándo empezó a entregar más porque se inauguró la segunda parte y demás.

Sé que mi respuesta no colma sus expectativas, pero créanme que hay detalles que no conocemos. Hacemos un contrato de compra de energía; una vez que empezamos a recibirla, pagamos.

SEÑOR ASTI (Alfredo).- Damos la bienvenida al presidente de UTE y a su asesor. Les agradecemos por estar acá y brindarnos información.

Quiero referirme a la última pregunta realizada al presidente de UTE y su respuesta.

Queda claro que cuando hay una ampliación como la que el presidente mencionaba, que aumentó de 10 megavatios a 18,5 megavatios, obviamente, ello significa la instalación de más parques eólicos, para proveer, en este caso, un 85% de lo que se había adjudicado en primer lugar. La adjudicación implicaba que podía duplicar la cantidad de energía. No lo hizo, pero alcanzó un 85% más de capacidad instalada.

De manera que, más allá de cómo se haya instalado esa capacidad, el resultado que tuvo esa ampliación fue una mayor capacidad de generación que casi duplicó la original.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Efectivamente, puedo confirmar que Kentilux, en virtud del primer contrato firmado en 2009, instaló cinco o seis aerogeneradores -no recuerdo bien- que estaban operativos. Los aerogeneradores estaban a la vista cuando se firmó la ampliación del segundo contrato. Supongo que en ese momento habrán iniciado las acciones para comprarlos. No creo que los hayan comprado antes. Creo que los que instalaron tienen las mismas características técnicas que los anteriores; lo puedo chequear.

Hubo un claro momento en el cual se instalaron los primeros aerogeneradores. Después se hizo la ampliación y se instalaron los segundos aerogeneradores. De manera que la continuidad de la construcción no fue tal; en el medio hubo un tiempo que ahora no sé precisar; claramente, las instancias están diferenciadas en el tiempo.

SEÑORA BIANCHI POLI (Graciela).- Agradecemos al señor presidente de UTE por su presencia y disposición para brindarnos información.

Voy a hacer alguna puntualización previa. Obviamente, somos ignorantes en lo que respecta a la ingeniería en general, pero hemos aprendido algo en Derecho. Entendí lo señalado con respecto al juicio ordinario. Obviamente, si no hay más posibilidades en el concursal -después veremos los antecedentes y tomaremos conocimiento de lo que manejaron en primera y segunda instancia los juzgados especializados en concursos-, van al juicio ordinario. La demanda se habría presentado el 9 de julio, pero la audiencia de conciliación la tienen el 12 de agosto, por la prórroga. Antes de que se haga la audiencia de conciliación no se puede presentar la demanda. Tal vez yo entendí mal, pero eso me llamó la atención. Por honestidad intelectual tengo que decirlo. No se puede iniciar demanda si no se hizo la audiencia de conciliación previa. Si se llega a la demanda, evidentemente, no hubo acuerdo. Si no, se concilia en la audiencia de conciliación, valga la redundancia. Desde la última modificación del Código General del Proceso, el Estado tiene que comparecer; ustedes comparecieron. El 12 de agosto será la audiencia de conciliación; no puede haberse presentado demanda. En tal caso, se rechazaría porque falta un requisito. Digo esto a los solos efectos de ordenarnos con las fechas.

Agradecemos la honestidad intelectual de considerar a todas estas empresas como grupo económico, más allá de que esto está definido no solamente en el Código Tributario, sino en algún otro lugar.

Me gustaría saber cuál era el gasto promedio mensual de energía eléctrica de la empresa Fripur. Obviamente, no pretendo que el presidente de UTE tenga en mente la respuesta; puede contestarnos después,

cuando pueda.

Entendí lo que pasó. Quedaron 40.000.000 sin cobrar. Ojalá tengan suerte, pero creo que a Fripur no le debe quedar patrimonio. En consecuencia, el juicio ordinario tendrá una muy buena sentencia, pero nada más.

Reitero: quisiera saber cuál era el promedio de consumo mensual de Fripur.

Por otra parte, Kentilux y las otras empresas que el presidente de UTE denominó como grupo económico -supongo que el contrato debe estar firmado por Kentilux; no sé cómo participaron las otras empresas del mismo grupo- hizo un contrato a diez años, por una cifra millonaria en pesos, que no recuerdo ni anoté, a pesos corrientes. Me gustaría saber si en el contrato no se previó ninguna forma de reajuste. Honestamente, me llama la atención que se haya firmado en pesos y no, por ejemplo, en unidades indexadas.

Ya que estamos frente a la persona más informada en este sentido -por la cual tengo un enorme respeto, porque veo que siempre está ocupado y preocupado por la energía-, quisiera saber si la capacidad instalada que generan estas empresas del grupo económico Kentilux y las demás -no recuerdo los nombres- es suficiente o se está generando más que lo que se demanda.

SEÑOR PRESIDENTE.- Pregunto al presidente de UTE si puede dejarnos copia del contrato con Kentilux, de manera que la Secretaría pueda distribuirlos entre los integrantes de la Comisión, sin perjuicio del informe por escrito que dijo elaboraría. He anotado algunos otros documentos a los que se refirió el presidente de UTE. En todo caso, al final haremos un raconto de la información de la cual solicitaríamos copia. Posteriormente, si queda alguna duda, solicitaríamos una nueva comparecencia.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Con respecto a la pregunta de la diputada Bianchi, efectivamente, se presentó la conciliación. Lo que ocurre es que este documento empieza con la palabra "demanda"; evidentemente, no soy abogado.

Entonces, esto se inicia por la conciliación, que está prevista para el 17 de agosto; tal vez, yo mencioné mal la fecha. Estamos a la expectativa; esto no es para ansiosos.

En cuanto a la consideración de la moneda en la que se hizo el contrato, puedo decir que se trata de un contrato en dólares, con una paramétrica que tiene una parte en términos corrientes y otra en términos ajustables con el PPI americano. Es bien complejo. En términos corrientes, el costo es cada vez menor. Lo que pasa es que desde el punto de vista legal, el día de la adjudicación hay que hacer la conversión a la tasa de cambio de lo que es el ficto. Mencioné el número porque lo tenía a la vista. Básicamente, estamos hablando de un contrato con determinada paramétrica. La información está disponible.

Con respecto a la documentación, por supuesto, puedo dejar copia de todo lo que requieran. Acá tengo algunos documentos. Si me hacen el listado de lo que necesitan, mejor, para que no me falte nada de lo que pueda haber prometido en esta instancia.

Me falta contestar una pregunta que me saca un poco de contexto. En realidad, no entendí bien la pregunta. Se me consulta sobre los tres parques eólicos -que fueron los pioneros en lo que respecta a estos contratos de compra de energía por parte de UTE-, que luego fueron ampliados, que representaban algo así como 10 megavatios cada uno y al final se transformaron en 56 megavatios que hoy están instalados y funcionando en Uruguay. Creo que en 2014 estaban todos operativos, con sus ampliaciones. El primero fue Kentilux, pero luego entraron otros. Si la pregunta refiere a esos 56 megavatios, podemos decir que son absolutamente insuficientes para las necesidades del país. Me parece que la pregunta refiere a si la actual capacidad eólica instalada en el país es suficiente o excedentaria. Creo que esa pregunta excede el objetivo de la Comisión. De cualquier forma, aprovechando que tengo el micrófono para poder explicar el cambio de la matriz eléctrica, procederé a la respuesta. Básicamente, Uruguay diseñó su matriz eléctrica. El diseño óptimo, con una hipótesis de frontera cerrada, indicaba que el combustible barato con el cual iremos incrementando la generación de energía a medida que crezca la demanda son las energías renovables no convencionales. Hoy empezamos por la eólica, pero seguramente en los próximos años la vedete será la fotovoltaica. Es una realidad; académicamente, nadie lo discute. Cuando uno trata de evaluar, a ver si tenemos de más o de menos, hay un tema que se utiliza mucho en planificación, que es el costo del arrepentimiento. Quizás con el siguiente ejemplo todos podamos concluir si tenemos suficiente o nos sobra. Hoy tenemos alrededor de 1.500 megavatios instalados. Saquemos 500 megavatios y veamos qué pasa. Si analizamos el costo de

abastecimiento de la demanda, es decir, cuánto nos va a salir comprar energía, pagar los contratos o comprar combustible, si hacemos la cuenta con 1.500 y con 500 menos, dentro de un año, da exactamente lo mismo, porque todo lo que no obtenga de la eólica lo voy a tener que comprar en combustible fósil. Esta cuenta es conservadora, porque hoy el barril de petróleo está barato. Ahora bien, si a partir de ahora empieza una situación de sequía y el año que viene tenemos que afrontar el costo de abastecimiento de la demanda, los millones de dólares adicionales que tendríamos que cubrir por no tener esos 500 megavatios nos harían volcar el barco. Estamos hablando de entre US$ 500.000.000 y US$ 600.000.000 adicionales.

¿Qué decisión tomarían? ¿Agarran los 500 megavatios, los tiran o los dejan? En valor esperado, es el mismo costo, pero tengo otra cosa: esos 500 megavatios. Además, si bien el óptimo fue estimando que las fronteras estaban cerradas, la realidad es que estamos exportando energía y es un ingreso adicional. Por tanto, tenemos comprado un seguro de riesgo ante cualquier situación futura de sequía y, mientras, estamos haciendo buenos negocios, porque todo lo que estamos exportando es una ganancia adicional para el sistema. Por lo tanto, si bien hoy no dependemos de la hidraulicidad y no vamos a tener cortes de energía por falta de agua, también es verdad que si no tuviéramos la eólica, la vulnerabilidad entre que venga lluvia y no sería muy grande. El fondo de estabilización fue calculado en su momento de US$ 500.000.000; si hoy calculamos cuánto necesitamos para cubrir las necesidades inmediatas en una situación de sequía, la cuenta nos da una cifra del orden de US$ 80.000.000. Eso es porque bajamos muchísimo la vulnerabilidad.

Si yo saco los 500 megavatios -es un número; podría ser otro-, esos US$ 80.000.000 se transforman en US$ 350.000.000, que es el nivel de riesgo que estamos cubriendo en algo que nos da el mismo valor esperado si lo tenemos que si no lo tenemos. Créanme que estamos muy atentos a las ofertas de oportunidad y a colocar la energía en la región. Se abrió el mercado brasilero. Estamos aprendiendo a entender esa lógica de la que habrán escuchado hablar -muchas veces, el famoso "infelizmente" es el que marca las reglas de juego- y aún así estamos empezando a tener una relación de intercambio bien interesante. No es para ser exitista, pero no tengo ninguna duda de que si tuviéramos que tomar de nuevo las decisiones, haríamos cosas muy parecidas a las que se hicieron, porque estaban en el diseño. Nuestro sistema fue diseñado para tener excedentes. En un año normal, tenemos un poco de excedentes; en un año húmedo, muchos más. Ese año vamos a aprovechar para hacer ofertas de oportunidad, tratando de captar clientes hacia el sector eléctrico, haciéndoles promociones de cambio tecnológico, ayudándolos en la inversión para comprar una bomba de calor, un aire acondicionado, equipamiento eficiente, que tiene un costo. Eso haríamos en un año húmedo. En un año seco, estamos tranquilos: tenemos el fondo de estabilización y, además, está muy acotado el susto que podríamos tener, por el cambio de la matriz.

Discúlpenme si, además, fui vehemente, pero como es un tema recursivo, no quería dejar de aprovechar esta oportunidad, para ilustrar a este conjunto selecto de miembros del Parlamento sobre los preceptos que hay detrás del cambio de la matriz y la nueva energía que tenemos disponible en la matriz eléctrica uruguaya.

SEÑOR ASTI (Alfredo).- Las últimas expresiones del presidente de UTE son muy oportunas, porque permanentemente se está discutiendo sobre el tema. Si bien, muchas veces, leemos los elogios que se hacen a nivel internacional por la decisión política, la visión país que generó este cambio en la matriz energética -en particular, en la matriz eléctrica-, internamente siempre hay cuestionamientos, dudas, requerimientos de que esto se traslade a las tarifas, etcétera. Dejemos esto de lado; agradecemos y tomamos nota para otras comisiones.

Volviendo al tema de esta Comisión, obviamente, la presencia de ustedes -al igual que la de muchos otros integrantes de distintas áreas del Gobierno- obedece a la duda en torno a si la empresa Fripur tuvo algún tratamiento favorable por parte de distintos gobiernos. Ese tema subyace en todas las preguntas que se le han hecho, por lo cual quiero hacer algunas consideraciones.

En primer lugar, en cuanto a la forma en que UTE trata casos como el de Fripur -es decir, su endeudamiento con UTE, a través de no cumplir con acuerdos, seguramente con algún refinanciamiento-, quiero saber si es algo fuera de lo normal, en el caso de grandes clientes, en que hay en juego no solamente la factura del mes sino todo lo que tiene que ver con la capacidad instalada de una empresa de esas dimensiones, lo que le importa al país desde el punto de vista laboral, desde el punto de vista de la preservación de activos -como decía el presidente- que pueden coadyuvar a cobrar esa deuda no solamente de UTE sino de todos los demás acreedores ¿es normal que bajar la llave sea la última instancia y, mientras tanto, se busquen soluciones? Yo sé la respuesta, pero prefiero que se diga acá.

La segunda consideración -para que conste en la versión taquigráfica; quizás cuando nos llegue alguna documentación más, esté claro- tiene que ver con lo que decía en cuanto a que el tribunal de concursos desechó la solicitud de UTE, se inició un proceso civil en el cual se pidió la conciliación y la contraparte pidió plazo. ¿Esa contraparte es Kentilux S.A.? Eso es para que quede claro.

Teniendo en cuenta que lo que se está planteando es que existe un grupo económico, que uno o de los integrantes de ese grupo económico es insolvente y ha quedado por el camino, si el grupo económico tiene otras empresas que son solventes y con las cuales hay una relación comercial por la cual usted debe pagar el suministro de esa energía, suponía que esa era la contraparte en ese intento de demanda, que tiene que pasar primero por una conciliación.

La tercera consideración -después de la brillante exposición que nos hizo el presidente con respecto a la importancia que tiene haber adquirido esos 500 megavatios-, de alguna manera, también se vincula con la primera. En la adjudicación en que está Kentilux eran cinco empresas, si no me equivoco. ¿En total cuántas empresas tienen contrato de suministro de estas características? ¿Hubo alguna diferencia entre la adjudicación a Kentilux, más allá de la ampliación, con respecto a las otras empresas que están en la misma resolución de adjudicación? ¿Ha habido tratamientos diferenciales de Kentilux con respecto al resto de las empresas adjudicatarias de este tipo de contratos de compromiso de compra futura que hace UTE?

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Contestando la última pregunta, Kentilux no ha tenido un tratamiento preferencial. Sí es verdad que Kentilux fue la primera que instaló; y en aquella adjudicación de 2009, fue la primera que además hizo la ampliación. Desde el punto de vista del sector eléctrico -en forma transparente-, fue esta empresa la que más nos ayudó a transitar lo que fue hasta hoy llegar a tener la energía eólica y la tranquilidad actuales. Fueron los que primero puntearon en el tema de la instalación. Sin embargo, no tuvo ningún tipo de tratamiento diferencial. La primera adjudicación fue al barrer, con todas las empresas que se habían presentado. Después, la ampliación también fue a varias empresas, todos en las mismas condiciones, de acuerdo a lo que estaba en el contrato y dentro de lo que puede hacer la UTE, que es hacer ampliaciones -como cualquier empresa pública- hasta el 100% del contrato. Eso se hizo en un momento que ¡recuerdan ustedes!: en 2010. También ustedes recordarán lo que fue el 2012, que nos agarró todavía tratando de que algo pasara, que algo se instalara y casi que volcamos con los US$ 400.000.000 o US$ 500.000.000 de sobrecosto energético que tuvimos.

Desde el punto de vista de comparar los contratos, todos son medio diferentes, pero si vamos a analizarlos en grupo, los primeros de 2009 eran a diez años. Tenían un costo que, en aquella época, arrancaba en el orden de los US$ 90. Después, cuando hicimos la primera licitación de energía eólica, en 2011 y 2012, tuvimos contratos del orden de los US$ 85, y cuando hicimos -un año después- la contratación de lo que es hoy el gran contingente de energía eólica preponderante, celebramos contratos en el orden de los US$ 63,5. Por tanto, digamos que esa es la evolución que han tenido. No se pueden comparar números en forma absoluta, porque también hay que ver el estado de la tecnología en el momento. Eran todos procesos competitivos. Evidentemente, lo que pasó en el Uruguay fue lo que pasó en el mundo: los costos, tanto de la fotovoltaica como de la eólica, convergieron a los valores actuales; van a seguir bajando un poco más, pero no tanto como pudimos aprovechar en todos este lapso de los últimos años.

Realmente, al día de hoy, debemos tener del orden de los veinticinco PPA firmados, o sea, contratos de compra de energía. Tenemos, al menos, unos veinte diferentes inversores en distintas modalidades. No tengo mayores detalles con respecto a si ha habido algún tratamiento diferencial. Cada caso es distinto y para cada uno tenemos las resoluciones de Directorio, con sus respectivos fundamentos e informes técnicos, todas en el marco de informes técnicos sobre la conveniencia económica de las incorporaciones, como corresponde.

SEÑOR ASTI (Alfredo).- Las dos primeras preguntas eran: una, sobre la deuda de Fripur, si tiene algo excepcional con respecto a cuando se trata de empresas importantes, y otra, cuál era la contraparte de la conciliación que se pidió.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Yendo de atrás para adelante: la contraparte que está citada es Fripur. Lo que les puedo mostrar es lo que me dieron en el juzgado: la empresa citada es Fripur. Entiendo yo que es lo que corresponde; de cualquier forma, por acá aparece el nombre de Kentilux por todos lados, así que seguramente… En todo caso, tendré que traer a los abogados para que nos lo aclaren. En ese sentido, por suerte, nunca me tuve que preocupar por ver qué es lo que hacen nuestros abogados y creo que esto está bien encaminado.

Con respecto a la primera y segunda pregunta, creo que en la primera intervención abundé sobre ese tema en el sentido de que no hay dos casos que sean iguales. Pero, en todo caso, puedo venir en otra instancia con el equipo comercial o el de letrada para que, desde el punto de vista técnico, aporten una visión sobre esta pregunta. Sí puedo decir, después de estar siete años en la presidencia del directorio de UTE, que si hay algo que he aprendido es cómo gestiona, el equipo de comercial y letrada del organismo, las situaciones de cobro de adeudos.

No hay dos casos iguales pero sí hay un esquema que hace que todas las herramientas disponibles estén sobre la mesa. Realmente, como decía, en el caso particular de Fripur, no se salió para nada de las cosas que he visto pasar en estos últimos tiempos. En el caso de clientes con larga trayectoria de cumplimiento, uno le busca la vuelta, como dicen mis gerentes. Y se gestiona porque, en definitiva, uno lo tiene que considerar como un cliente, ya que al estar las instalaciones hechas lo mejor que nos puede pasar a todos es que el cliente pueda seguir consumiendo energía, que los trabajadores continúen trabajando y que el PBI del Uruguay siga creciendo. Todos estos aspectos los tenemos en cuenta. Pero también es verdad que, el día que ponemos eso en la balanza, muchas veces es tarde porque, cuando una empresa comienza con dificultades -como dije-, nosotros somos los últimos en enterarnos. De cualquier forma, siempre buscamos que, inclusive esa situación traumática transite de la mejor forma. Muchas veces hay comprometidos créditos laborales, mercaderías perecederas, situaciones que uno tiene que contemplar. También hay solicitudes, definiciones del Parlamento que extinguen seguros de paro. En definitiva, se buscan instrumentos de todos los estamentos del Estado para preservar una actividad productiva. A eso UTE no es ajena.

Retomando la pregunta, no visualizo que en este caso haya habido un tratamiento diferente al usual. Además este no es un gran consumidor; estamos hablando de un consumidor importante pero no de los que hoy llamamos grandes consumidores. Tampoco el nivel de adeudo al que se llegó en estas circunstancias es excepcional. Cuando hablamos de grandes consumidores, manejamos cosas que son, sustancialmente mayores. Este caso lo pondría en una categoría de intermedia, por decir algo.

SEÑORA BIANCHI POLI (Graciela).- Quiero decir que conozco mucho al ingeniero Casaravilla porque lo escucho siempre que habla. Además, para quienes no sabemos nada, reconocemos su seriedad, su don de gentes como servidor público y siempre contesta todo lo que se le pregunta.

Agradezco la información que yo le pedí respecto a la capacidad y si había excedente o no. Al respecto quiero decir que yo no prejuzgo nada. Pueden quedarse tranquilos porque, si yo tengo alguna presunción, lo digo.

Asimismo, yo represento al Grupo Todos Hacia Adelante, que lidera Luis Lacalle Pou, y en este caso, sobre todo a través de su senador, Álvaro Delgado -que integra la Comisión de Energía- hemos reconocido permanente y sistemáticamente, lo positivo del cambio en la matriz energética en el Uruguay. Y usted es uno de los responsables que ha llevado a cabo este cambio, y como tal lo reconocemos.

Como se paya mucho -para decirlo de una manera vulgar, que todos entendamos-, quería oír de usted lo que está diciendo en este momento en esta Comisión, porque tiene que ver. Esto hay que aclararlo bien -y usted es el mejor para hacerlo; tengo toda la confianza técnica que debemos tener-, no por ser funcionario, sino por cómo ejerce el cargo. Este era el objetivo de mi pregunta para que quedara vinculada a esta situación, desde el enfoque que el señor Casaravilla le dio. Esto es exactamente al revés de lo que puede presumir algún otro integrante de la Comisión.

SEÑOR PEÑA (Adrián).- Quisiera hacer alguna pregunta que nos ilustre cómo se fueron dando esas inversiones en los parques eólicos.

Según entiendo, en el primer contrato que fue firmado en el año 2009, UTE contrató la compra de determinada cantidad de megavatios. Supongo que la gente que instala los molinos de los parques eólicos, habrá tenido alguna certidumbre al realizar la inversión. Quisiera saber los pasos de ese proceso, es decir si primero el proyecto se presenta en UTE, luego se aprueba y culmina con la compra. También cabe la posibilidad de que las empresas accedan a algún tipo de crédito, luego de conocer algún informe de la venta de esos megavatios.

El ingeniero Casaravilla hizo referencia a cinco o seis aerogeneradores en ese primer emprendimiento de Kentilux. ¿Cuánto cuesta un generador? Si bien venimos hablando de valores de los megavatios, de

determinados tiempos de amortización o de otros números, estoy seguro de que el ingeniero puede abundar en cuánto invirtió la empresa, aproximadamente, en ese primer parque eólico.

Ya en el segundo, hay participación del Banco República y además creo que podemos traer otra información.

Por último, quiero saber si el contrato con Kentilux vence en el año 2020, porque supongo que cuando se firma el contrato de inversión implica un tiempo, después queda operativo y empieza a vender. Entonces ¿el contrato es a diez años a partir de que empieza a vender?

Entendemos que cuánto más pueda informarse a la Comisión sobre estos temas, más útil nos resultará.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Qué sucede con ese parque eólico si una vez que termina el contrato no se renueva? Quisiera saber si el Estado toma la capacidad instalada, si queda ocioso o baldío, por decirlo de alguna manera.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Entiendo perfectamente que se planteen este tipo de preguntas porque, entre otras cosas, estamos construyendo el futuro. No es algo que está escrito y créanme que está bien definido. Estamos construyendo un paradigma y es absolutamente pertinente que el colectivo se entere de cómo es la dinámica, a través de estas preguntas. Además quiero agregar que son preguntas que recibimos constantemente.

En términos generales, el costo de un megavatio instalado es del orden de US$ 2.000.000. Evidentemente, eso depende de la habilidad del inversor, de la negociación de la compra. Pero, un molino instalado, con todos los chiches, para ser operativo -que involucra la instalación eléctrica, la integración a la red-, anda en el entorno de los US$ 2.000.000 el megavatio hora. Por tanto, uno podría decir que los diez megavatios, que se dieron en la primera instancia, fue una inversión del orden de los US$ 20.000.000.

En el momento de la ampliación -un par de años o tres después-, los costos habían bajado. Entonces, probablemente, los primeros diez megavatios pueden haber costado un poco más, porque ahora estoy hablando en valores más o menos de estos últimos tiempos. Pero, por supuesto, no tengo esa información. Sí puedo decir que los primeros diez megavatios de UTE fueron más caros que el valor que estoy diciendo; también de esa época.

Con respecto a cuál es la dinámica de los proyectos, voy a explicarlo en términos generales. Básicamente, hay dos caminos. Para que esto funcione debe haber un PPA, que es un contrato de compra de energía. Y no es un PPA cualquiera, sino que es de UTE, una empresa que hace ciento cinco años que cumple esos contratos. Y eso es parte importante de ese contrato porque, en definitiva, quien suscribe ese contrato sabe -en el caso de Kentilux: diez años para esos parques eólicos-, que en la mayoría de los casos, terminamos firmando por veinte años. Y también saben que lo hacemos con una paramétrica cierta -no hay duda sobre ella-, y se va a ir pagando la energía a medida que esta se recibe. Esto tiene una particularidad -fruto de una negociación durísima con los financiadores- que es que esa paramétrica no puede ser objeto de un arbitraje. O sea, el precio no se cambia; el precio no se toca. Es bien clarito: entregas energía, cobras, este es el flujo de caja y esa es la parte del negocio que, desde nuestro punto de vista, podemos hacer.

Desde el punto de vista del Uruguay y de UTE, en la medida en que mitiguemos los riesgos, vamos a obtener los mejores resultados económicos. Eso es así en cualquier contrato. En este caso, en el marco de lo que fue el proceso competitivo y el pliego del contrato, se trató de minimizar todos los riesgos. UTE se podía comprometer a muchas cosas si no pagara la energía, porque la va a pagar. De pronto, la otra parte puede pensar que capaz no le va a pagar la energía. Entonces, en el contrato uno balancea esto en función del análisis del riesgo de cada uno. Bajo ningún concepto, UTE estaba pensando en un negocio por el que fuera a estafar a alguien. Por tanto, eso nos permitió pararnos en la cancha muy firmes, en el sentido de dar garantías. También nos paramos muy firmes en el momento de pedir compromisos, como multas por retraso, etcétera.

Entonces, ¿cómo es un contrato? En el momento en que se adjudica el contrato hay un trámite de aprobación en el Tribunal de Cuentas, hasta que llega el momento en que estamos en condiciones de firmarlo. Y ahí se firma; se deposita una garantía de fiel cumplimiento del contrato y el suministrador tiene un tiempo -pongamos tres años- para empezar a entregar la energía. Si no lo hace, empiezan a correr multas. Entonces,

hay un tiempo en el que, evidentemente, no estamos pagando nada y recién lo haríamos el día que recibiéramos la energía.

A partir de ese momento, que es el acta de aprobación del parque eólico, empiezan a correr los años del contrato; los diez o los veinte años. Ahora bien: desde el punto de vista del operador, del inversor, una vez que tiene confirmado el contrato -hizo una inversión porque depositó una garantía; una garantía de un parque eólico de 50 megavatios anda en el orden de los US$ 5.000.000-, comienza a definir caminos. Y, básicamente, hay dos caminos. O tiene la plata y entonces es una inversión propia. Es decir que el *equity* de esa sociedad la pone toda el inversor. Y digamos que después se conforma con el beneficio que le va a dar el flujo de caja asociado. Si no, lo que normalmente pasa es que ahí es donde sale el inversor a conseguir el financiamiento del parque eólico.

La mayoría de los parques eólicos en Uruguay se han hecho con un financiamiento por una tercera parte. Ha estado el Banco República, el BID, el KFW, el Eximbank; es decir todos los diferentes bancos de fomento, de inversión, etcétera. De hecho, la negociación del contrato, no la terminamos haciéndola con los inversores, sino con los bancos en general. Esto fue así porque los contratos de UTE tenían que ser financiables para tener un mínimo costo. Realmente, apretamos mucho el proceso competitivo y teníamos que lograr que fueran financiables. En ese sentido, hay una figura que se llama el *Proyect Finance*, que es lo que hace el que presta la plata, para verificar si ese proyecto se financia. En particular, estos proyectos fueron estudiados desde el punto de vista de que el flujo de fondos es el que financia el proyecto. O sea que si el flujo de fondos no garantizaba la sustentabilidad del proyecto, no iban a tener la financiación.

Ese fue todo un proceso: un *Project Finance* demora entre un año y un año y medio -es un tiempo importante-, con lo cual tomaron una parte importante de esos tres años que venían corriendo en hacer lo que se requiere para conseguir el crédito. Esos créditos cubrían en el orden del 70% o del 75%; el 25 restante es el *equity*, que normalmente ponen los inversores, porque evidentemente el banco no les presta toda la plata.

La realidad es que después de que se consigue el crédito -en el segundo escenario: en el que tenía que hacer el *Project Finance* para conseguirlo-, empiezan a pasar las cosas. Se consigue el primer pago, se hace la seña de los molinos, que se empiezan a fabricar y comienzan a realizarse las obras civiles. En el medio está todo el tema del permiso ambiental, que evidentemente se debe tener para empezar las obras: esto también es algo que demora unos meses que equivalen a lo que es el *Project Finance*. El banco financiador no presta la plata hasta que no está el permiso ambiental y ahí arrancan las obras que pueden demorar entre seis meses y un año, hasta que finalmente se hace el proceso de certificación de la calidad de la energía suministrada y empieza la producción normal: por cada megavatio le pagamos la energía y así por los próximos diez o veinte años, según el contrato.

Repasando, esta dinámica tiene dos caminos, el rápido, cuando la gente tiene la plata, y el lento, cuando tiene que conseguirla para financiar gran parte del parque eólico y han pasado las dos cosas. Realmente no tengo datos sobre cómo lo hizo en este caso Kentilux. El diputado comentó algo de un crédito del Banco República: en verdad yo no tengo esa información. Evidentemente, mi equipo técnico sí, porque hace un seguimiento pormenorizado de cada uno de los contratos. Muchas veces la cara visible que tenemos del otro lado son los inversores, pero vienen de la mano de los bancos, que son los que prestaron la plata.

Creo que con esto contesto a lo que se ha preguntado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Como parte de la interrogante se había preguntado qué pasaba con los parques a la finalización del contrato.

SEÑOR PEÑA (Adrián).- Yo quisiera agregar una pregunta sobre cómo hace la primera inversión Kentilux, es decir, saber cuánto capital propio, cuánto se logró y a través de qué organismo de financiamiento y demás. Lo que nosotros tenemos corresponde a 2010, o sea que debe ser para la renovación. La información que dejó el presidente del Banco República es de un crédito tomado por Kentilux en 2010, que supongo que es parte de ese porcentaje que va a ser financiado para cuando le duplican la autorización o la compra.

Entonces ¿en 2009 se firma el contrato o comienza a vender?

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- La información precisa de cómo se ejecutó el contrato, cuál fue la fecha de habilitación y cómo empezó a ser el flujo de fondos, está en los informes que me comprometí a

aportar. En este momento no la tengo presente: creo que la primera etapa del parque eólico de Kentilux se inauguró por 2010, pero capaz que fue 2011. Realmente ahora no lo recuerdo exactamente; sé que fui a la inauguración y yo ya estaba en la UTE, así que debe haber sido en 2010 o en 2011, pero esa información la tenemos con lujo de detalle. Se podrán imaginar que como esto está asociado con un pago que se hizo, si hay algo que tienen claro mis funcionarios, con dos lugares después de la coma, es en qué momento se fue cualquier peso, dólar o lo que sea que haya salido de la UTE. Así que me comprometo a aportar esa información.

Ahora, con respecto a qué pasa con los parques eólicos, una vez que termina el contrato, ese es problema de los inversores. Lo que sí está previsto en el plan de ordenamiento territorial, o sea en el permiso, es la forma en que está dispuesto el desmantelamiento del parque eólico. Eso ya está todo planteado, pero claramente UTE no tiene ningún compromiso en absoluto. Todo lo que son las instalaciones de la red eléctrica de integración pertenecen a UTE: las pagó durante los años del contrato. Por tanto las subestaciones, las redes son de UTE y ya veremos qué pasa. Evidentemente cuando llegue el momento, esos serán agentes que van a estar en el sector eléctrico, generadores habilitados, y habrá un acomodamiento de números. Nosotros prevemos que el crecimiento de la demanda inclusive va a llevar a que necesitemos más eólica -no veo ningún escenario en el cual esa energía no sea necesaria- y será fruto de una negociación; será un proceso competitivo que se llamará en su momento, una negociación directa -llegado el caso UTE la podría hacer-, pero no hay ningún compromiso a priori.

SEÑOR PEÑA (Adrián).- Quisiera hacer una pregunta fruto de la ignorancia: ¿cuál es la vida útil estimada de estos molinos?

En cuanto a lo que usted acaba de explicar, en caso de renovarse el contrato, estando UTE en una posición de privilegio a la hora de negociación con quienes le venden estos servicios, desde la certeza de que se trata de un conjunto económico, ¿podría negociar una posición preferente para cobrar lo que se le está debiendo?

(Diálogos)

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Primero tenemos que demostrar -y que el juez nos habilite- que es un conjunto económico. Yo no puedo presionar a uno por una deuda de otro; por eso fuimos a la justicia.

SEÑOR PEÑA (Adrián).- Pero como va a negociar y ahí usted es más fuerte…

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Pero no puedo tener una posición ilegal. Yo no puedo pararme en la cancha, argumentando algo que no es legal.

(Diálogos)

——En cuanto a la duración de los molinos, un aerogenerador dura entre veinticinco y treinta años, pero eso no quiere decir necesariamente que vayan a ser los mismos durante todo ese tiempo. Eventualmente, en un parque eólico que ya tiene el permiso ambiental, etcétera, se puede decidir cambiar un molino por otro de mayor producción o mejor eficiencia y colocarlo en algún otro país que quiera empezar su curva de aprendizaje. En la experiencia que tenemos en Uruguay, el molino que fue instalado en el año 2000 por la Facultad de Ingeniería en el Cerro de los Caracoles, es el que todos podemos disfrutar cuando vamos al Parque de Vacaciones de UTE Antel: diecisiete años después, todavía está operativo. Ese es un molino de una tecnología bastante inferior de la que tienen los que se están instalando hoy en día. Se trata de máquinas muy robustas que, evidentemente, requieren de mantenimiento. Hay un tema con las palas, que es la parte más sensible, y todo lo demás es un rompecabezas bastante conocido y estándar.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera hacer alguna pregunta adicional.

En primer lugar, cuando Kentilux hace su primera adjudicación del parque inicial de 10 megavatios, ¿lo hace por procedimiento competitivo? En segundo término ¿es la única empresa adjudicataria en esa oportunidad? En tercer lugar ¿en algún momento Kentilux llegó a representar el ciento por ciento de la energía eólica recibida por UTE, en el período inicial?

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Empezando por la última pregunta, quiero decir que 10 megavatios de eólica no le mueve la aguja al sistema eléctrico uruguayo. Dentro de nuestra demanda, que anda entre 800 y

casi 2.000 megavatios, 10 megavatios es un número muy poco significativo desde el punto de vista porcentual. Lo que es significativo es la suma de todos que da esos 1.500 megavatios a que llegamos.

Creo que cuando di la primera respuesta, indiqué que en 2009, por la R.09.988, las cinco empresas adjudicatarias fueron Kentilux S.A., Aguia Maderas, Fortuny, Renovables Uruguay S.A., Luz de Mar S.A. e Innovent S.A. Después, cuando en 2010 hicimos una ampliación de algunos de los contratos, tenemos a Kentilux, Luz de Mar y Fortuny, pero también -no cuento con el material acá, pero lo tengo presente- hubo otra empresa adjudicada, Amplin, que fue la primera empresa adjudicada de la primera licitación. Al final esa adjudicación quedó sin efecto porque el que compró tampoco pudo llevar adelante los emprendimientos y estamos en proceso de ejecución de las garantías.

SEÑOR PRESIDENTE.- Estas otras empresas que usted mencionó, Fortuny, Luz de Mar, Aguia ¿son empresas autónomas, independientes, o tienen alguna vinculación con Kentilux, a través de algún socio o directorio?

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- No tengo información al respecto: si la hubiéramos tenido, la habríamos aportado en lo que es la situación del grupo económico.

SEÑOR PRESIDENTE.- Hacía esta pregunta porque muchas veces en procedimientos licitatorios se presentan actores vinculados, a efectos de tratar de generar una oferta.

Simplemente preguntaba si se tenía conocimiento de eso.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- No; no tengo conocimiento de eso.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si no se hace uso de la palabra, solo resta agradecer la presencia al del señor presidente de UTE, ingeniero Gonzalo Casaravilla y de su asesor, señor Marcelo Barzelli.

Le haremos llegar al ingeniero Casaravilla el oficio correspondiente de la Comisión para que vaya punteando cada tema, a fin de que no solo tenga que apelar a la memoria.

Nuevamente le agradecemos su comparecencia, que ha sido altamente ilustrativa. Eventualmente, lo estaríamos citando para una nueva visita a la Comisión.

(Se retira el señor presidente de la Administración Nacional de Usinas y Trasmisiones Eléctricas, ingeniero Gonzalo Casaravilla y el asesor señor Marcelo Barzelli)

——Llegó una documentación de la Corte Electoral de unos dos mil folios. Obviamente, la vamos a distribuir en formato digital. Si a alguien le interesa imprimir alguna parte específica, lo haremos por medio de la Comisión, pero tengan piedad en no pedir que se impriman dos mil por quince copias.

SEÑORA BIANCHI POLI (Graciela).- Iba a sugerir en lo personal que no me manden los documentos por *Whatsapp*, sino por correo electrónico. Si no, se duplica la información y el trabajo de ustedes.

VARIOS SEÑORES DIPUTADOS.- Pedimos lo mismo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se nos ha invitado a una actividad que organiza la Jutep junto con la Comisión Uruguaya de Lucha contra la Corrupción Uruguay Transparente el próximo miércoles a la hora 9. Comenzará con una exposición de Chasquetti y de Rafael Piñeiro, cuyo documento sobre la financiación de los partidos habrán leído. El taller se llama "Desafíos Institucionales, Normativos y Regulatorios a ocho años de la ley de partidos". Se nos pidió la confirmación de los asistentes; el taller se llevará a cabo entre la hora 9 y las 12 y 30. Yo confirmé mi presencia porque como presidente de la Comisión me siento en la obligación de ir.

(Diálogos)

SEÑORA BIANCHI POLI (Graciela).- Quisiera obtener una copia del expediente que está en el Tribunal de Concursos de primer turno porque me interesa muchísimo la comparecencia de UTE y me llama mucho la atención, entre otras cosas, que hayan perdido la apelación y el incidente de denegación de justicia. Me parece que eso puede ser relevante. Los expedientes son públicos, así que no creo que haya problemas en

conseguir el expediente del Tribunal de Concursos de primer turno del proceso concursal de Fripur S.A. en lo que se refiere específicamente a UTE. No sé si lo tenemos.

No recuerdo el año -vamos a tener que recurrir a la secretaría-, pero yo ejercía la profesión de escribana, de la que me jubilé en diciembre del 2012, cuando entró en vigencia, después de todas las prórrogas, la ley que obligó a las sociedades anónimas a denunciar ante el Banco Central no solamente la integración del directorio, sino la titularidad de las acciones. Yo tuve que hacer trámites pero no recuerdo la fecha. Por esa ley, hay que declarar ante el Banco Central cómo se tienen las acciones. Quiero pedir al Banco Central esa información referente a las sociedades anónimas. Obviamente, las que me interesan especialmente son Fripur S.A. y Kentilux S.A.

SEÑOR PRESIDENTE.- Yo fui anotando, a medida que hablaba Casaravilla, y voy a hacer un resumen para ver si podemos concordar en el oficio que le mandaremos solicitándole que nos remita esa información. La pregunta 2 refiere a en qué períodos Fripur S.A. mantuvo deuda vencida con UTE, la 3 a cuál fue le evolución de esa deuda en el tiempo, la 4 a qué tipo de tarifa se aplicaba a la empresa Fripur S.A. y la 5 a si tuvo en algún momento una bonificación o tarifa especial. Casaravilla dijo que habían existido resoluciones administrativas y judiciales. Por lo tanto, habría que pedirles la copia, la resolución y detalles del expediente cuando se inician acciones judiciales; la copia de la demanda y su ampliación en el caso de grupo económico así como de la demanda ejecutiva; la copia de los contratos suscriptos con Kentilux S.A. y la fotocopia del expediente licitatorio. Creo que después de esto no hay nada más, salvo que alguien quiera algo adicional.

Vamos a votar esto para la formalidad del oficio a remitir.

(Se vota)

——Nueve por la afirmativa. AFIRMATIVA. Unanimidad.

Hoy estaba citada la señora Terrenoire pero va a concurrir en dos semanas. Del paquete Fripur también nos queda Fernández, a quien no hemos podido encontrar ni citar, y el anterior director de Jurídica del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, doctor Servetti. El ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca vendría, pero estamos a la espera de confirmación de fecha. Tenemos a dos para adelante y dos no ubicados.

Habíamos hablado en su momento -y el Frente Amplio nos lo había pedido- de dejar Camvirey S.A. para adelante porque querían proponer unas citaciones. Les pido que nos traigan el detalle de las citaciones que deseen realizar para la semana que viene y que sin perjuicio de ello comencemos a armar la agenda con quienes ya tenemos propuestos. Ya sabemos que el procedimiento se va dilatando, pero por lo menos debemos empezar a movernos. Podemos intentar comunicación con el economista Mario Bergara, y los diputados Germán Cardoso, Darío Pérez y Óscar De los Santos -conocido de la Comisión- para coordinar una comparecencia. En todo caso, si les parece bien, la próxima semana podemos recibir a Mario Bergara y a Germán Cardoso, que son los dos primeros. Tenemos una consulta pendiente a la Presidencia de la Cámara por la situación particular del diputado De Los Santos en cuanto estaría citado a declarar y es integrante de la Comisión.

SEÑOR PEÑA (Adrián).- ¿Cómo venimos con la información solicitada a los diferentes organismos? La información del Banco República es sustancial, y el presidente quedó en enviarla.

SEÑOR PRESIDENTE.- Hemos venido recibiendo diversa documentación. El Banco Central nos ha enviado información sobre Camvirey S.A.. La Auditoría Interna de la Nación nos ha enviado correos que fueron remitidos el 27 de junio; también hemos recibido información del BPS sobre Camvirey. El Banco de la República todavía no nos ha envidado las contestaciones que solicitamos a Polgar, y él se había mostrado solícito a enviarlas. Haremos alguna comunicación para que podamos tener la respuesta en el correr de la semana.

SEÑOR PEÑA (Adrián).- Pregunto lo del Banco de la República con relación a Fripur S.A.

SEÑOR PRESIDENTE.- Sí, pero también se le solicitó información por Camvirey y por Aire Fresco.

SEÑOR MERONI (Jorge).- Con relación a Aire Fresco el señor Polgar dijo que no era cliente del Banco República. Aire Fresco no está en el Banco República.

SEÑOR GROBA (Óscar).- ¿Estamos cerrando el tema Fripur S.A. con estas citaciones?

SEÑOR PRESIDENTE.- No, en absoluto. Esto es para empezar a enganchar otros sin perjuicio de recibir información por Fripur o nuevas comparecencias al respecto.

No habiendo más asuntos, se levanta la reunión.

.